Opłata pocztowa uiszczona gotówką

Bibljoteka Jagiellońska, KRAKÓW, ul. Grodzka

Wirtschaftskorrespondenz für POLEN

Erscheint 10-tägig — Bezugspreis in Polen 4.— zł, im Ausland 2.— Reichsmark monatlich, ausschließl. Bestellgeld freibleibend. Redaktion, Verlag und Administration: Katowice, ulica Marszałka Piłsudskiego 27, Telefon Nr. 337-47 und 337-48

Organ der „Wirtschaftlichen Vereinigung für Polnisch-Schlesien"
Chefredakteur: Dr. Alfred Gawlik, Katowice

Anzeigenpreis nach festem Tarif — Bei jeder Beitreibung und Konkursen fällt jeglicher Rabatt fort — Erfüllungsort Katowice, Wojewodschaft Schlesien — Bankverbindung: Deutsche Bank, Katowice und Beuthen — P. K. O. Nr. 304238 Katowice

Durch höhere Gewalt, Aufruhr, Streiks und deren Folgen hervorgerufene Betriebsstörungen begründen keinen Anspruch auf Rückerstattung des Bezugspreises oder Nachlieferung der Zeitung

Jahrg. XV. | Katowice, am 20. September 1938 | Nr. 26

Das neue polnisch-deutsche Zahlungsabkommen

I.

Mit Rundschreiben Nr. 35 (Dz. Urz. Min. Sk. Nr. 24, Pos. 614 vom 31. August 1938) hat die Devisenkommission die näheren Bestimmungen über die Bezahlung von Verpflichtungen physischer und juristischer Personen, welche ihren Wohnsitz in Polen haben, an in Deutschland wohnhafte Personen, bekannt gegeben.

Darnach dürfen u. a. **nur durch Vermittlung des polnischen Verrechnungsinstitutes (PIR) bezahlt werden:**

1. die aus Deutschland auf Grund des polnisch-deutschen Wirtschaftsabkommens vom 4. 11. 35, 20. 2. 37, und 1. 7. 38 eingeführten Waren.
2. die aus Deutschland vor Inkrafttreten des polnisch-deutschen Wirtschaftsabkommens vom 4. 11. 35 eingeführten Waren,
3. die aus dem ehemaligen österreichischen Gebiet eingeführten Waren, sofern die Bezahlung nach dem 31. August 1938 erfolgt,
4. die Transportkosten bis zur polnischen Grenze bei der Wareneinfuhr aus Deutschland,
5. Provisionen sowie Patent- und Lizenzgebühren,
6. Arbeitskosten im Veredlungs- und Ausbesserungsverkehr,
7. Rabatte, Gutschriften etc. im Zusammenhang mit dem polnisch-deutschen Warenverkehr,
8. Wechsel, welche aus dem Auslande zum Inkasso eingehen und bei ihrem Versand nach dem Auslande mit der Klausel versehen wurden: „genehmigt zum Versand nach dem Auslande und zur Ueberweisung nach Eingang im Verrechnungswege mit Deutschland durch PIR".

Die Devisenbanken sind berechtigt, besondere blockierte Konten **deutscher Buchhandlungs- und Verlagsfirmen** zu führen sowie auf diese Konten bei Vorlegung von Rechnungen oder anderen Belegen Zahlungen für Bücher, Zeitschriften etc. anzunehmen mit der Maßgabe, daß die auf diese Konten eingezahlten Beträge in bestimmten Zeitabständen an PIR überwiesen werden.

II.

Handelsreisen nach Deutschland

Als Handelsreise nach Deutschland gilt jede Ausreise, welche auf Grund eines Passes erfolgt, welcher den Vermerk trägt, „Ausreise zu Handelszwecken" und mangels eines solchen Vermerks sofern der Reisende selbst in seinem Antrag als Zweck seiner Ausreise die Erledigung von Handelsgeschäften angegeben hat.

Personen, welche ihren Wohnsitz im Inlande haben, und sich durch Pässe ausweisen, dürfen als Reisekosten bei Handelsreisen nach Deutschland **nur Schecks oder Kreditbriefe des PIR** ausführen, welche vom Guthaben dieser Institution in Deutschland zahlbar sind sowie deutsches Silbergeld oder polnisches Geld in der unten angegebenen Höhe.

Die Devisenbanken sind berechtigt, Ausfuhrgenehmigungen zu erteilen:

1. für Schecks (Kreditbriefe) des PIR **bis zum Betrage von 100 zł pro Person und pro Tag des Aufenthalts** in Deutschland, jedoch nicht mehr als für einen vierwöchentlichen Aufenthalt;
2. überdies für polnisches Geld **bis zum Betrage von 30 zł** oder den Gegenwert in deutschen Silbermünzen bei jedesmaliger Ausreise nach Deutschland.

Die Ausfuhr höherer Beträge als der vorgenannten, ist nur Grund einer Sondergenehmigung der polnischen Devisenkommission zulässig.

Personen, welche sich in Handelsangelegenheiten in Deutschland länger aufhalten, als ursprünglich beabsichtigt, kann die Devisenbank, welche vor ihrer Abreise die Ausstellung der Schecks vorgenommen hat, weitere Beträge in Schecks (Kreditbriefen) des PIR in den oben bezeichneten Grenzen zusätzlich bewilligen, sofern entsprechend den Vorschriften des Rundschreibens der Devisenkommission Nr. 4 ein besonderer Antrag gestellt wurde.

Die Schecks werden in Deutschland von der Dresdner Bank und der Deutschen Bank Berlin sowie ihren sämtlichen Filialen eingelöst.

III.

Reisen zu anderen Zwecken

Personen, welche sich durch einen gültigen Paß ausweisen, erhalten von den Devisenbanken **Akkreditive bis zum Betrage von 750 Rmk.** im Laufe eines Kalendermonats und pro Person; außerdem dürfen sie 30 zł oder den Gegenwert in deutschen Silbermünzen im Laufe eines Kalendermonats ausführen.

Diese von der Bank Polski ausgestellten Akkreditive werden in Deutschland in folgenden Banken und ihren Filialen eingelöst: Deutsche Verkehrskreditbank, Berlin, Deutsche Bank Berlin, Dresdner Bank Berlin, Kommerz- und Privatbank Berlin, Bayrische Hypotheken- und Wechselbank München, Oesterreichische Kreditanstalt Wiener Bankverein Wien, Bank für Oberösterreich und Salzburg Linz, Hauptbank für Tirol und Vorarlberg-Tiroler Landesbank Innsbruck, Bank für Kärnten Klagenfurth.

Zwecks Aushändigung der Akkreditive an die Reisenden ist der Bank Polski spätestens 4 Tage vor der Abreise ein entsprechender Auftrag auf Formular Nr. 471 oder 472 zu übersenden.

Die Auszahlung erfolgt in Tagesbeträgen von 25 Rmk. oder in Vorhinein für 10 Tage.

Die nicht ausgenutzten Beträge sind vor der Ausreise aus Deutschland an die Deutsche Verkehrskreditbank A. G. Berlin auf das Konto Nr. 588 der Bank Polski mit der Bezeichnung „Konto für Deutschlandreisen" einzuzahlen oder zu überweisen; der Gegenwert wird durch die Außenabteilung der Bank Polski über die Devisenbank, welche die Akkreditive ausgestellt hat, ausgezahlt.

IV.

Private Verrechnungen

Die Verwendung von Sperrkonten, welche in Polen wohnhafte Personen in Deutschland besitzen, durch Abtretung derselben an andere in Polen wohnhafte Personen, welche Verpflichtungen in Deutschland haben, **ist nur mit Genehmigung der polnischen Devisenkommission** zulässig, wobei genau der Betrag und Kurs, zu welchem die Verrechnung erfolgen soll, anzugeben und Belege für die Verpflichtungen, welche angedeckt werden sollen, beizufügen sind.

Die polnische Steuerpolitik als Mittel der Lenkung des privatwirtschaftlichen Einsatzes

Die Einschaltung der Steuerpolitik als Lenkungsmittel des privaten wirtschaftlichen Einsatzes ist in Polen durchaus nicht neu. Sie reicht bis in das Jahr 1922 zurück. Im Steptember dieses Jahres erschien ein Gesetz, das steuerliche Erleichterungen für Neubauten brachte. Dieses Gesetz hat im Laufe der Zeit mancherlei Abänderungen erfahren. Das Jahr 1926 brachte zum erstenmal eine Verordnung, durch welche die allgemeine Industrialisierung des Landes mit Hilfe von Steuererleichterungen gefördert werden sollte. Seitdem hat dies Mittel immer wieder Anwendung gefunden, wenn es galt, Unternehmungen zu stützen und zu fördern, deren Betätigungskreis auf der Linie der staatlichen Wirtschaftsplanungen lag.

Am 1. Juni 1927 erließ der Präsident der Republik die Verordnung zur Förderung des Ausbaus und der wirtschaftlichen Entfaltung der Stadt Gdingen und des Gdingener Hafens. Nach dieser Verordnung können selbständige Industrie- und Handelsunternehmen, die ihren Wohnsitz in Gdingen haben, und deren Tätigkeit zur wirtschaftlichen Entfaltung der Stadt Gdingen beitragen kann, innerhalb 15 Jahren vom Zeitpunkt ihrer Gründung, jedoch nicht länger als bis zum Jahre 1945 einschließlich, von der staatlichen Gewerbesteuer befreit werden. Diese Verordnung ist durch spätere Erlasse ergänzt worden.

In demselben Jahre erschien die Verordnung des Staatspräsidenten vom 15. 11. 1927 über die Unterstützung des Naphthabohrbetriebes. Diese brachte für in einer Versuchsbohrung angelegte Kapitalien eine Befreiung von allen direkten Staatsabgaben für den Zeitraum von zehn Jahren. —

Auf Grund einer Verordnung des Präsidenten der Republik vom 22. 3. 1928 wurden Steuererleichterungen für Unternehmungen der Industrie und des Verkehrs innerhalb des sogenannten Sicherheitsdreiecks gewährt. Dieses Sicherheitsdreieck entsprach seiner räumlichen Ausdehnung nach nur zum Teil dem, was heute in Polen als „Polen C" oder der „Zentrale Industrie-Bezirk" bezeichnet wird. Der neue Zentrale Industriebezirk hat gegenüber dem seinerzeit in Aussicht genommen Sicherheitsdreieck eine wesentliche Erweiterung erfahren. Die in der genannten Verordnung festgelegten Steuererleichterungen fanden Anwendung bei 1. Elektrizitätswerken, 2. Gaswerken, 3. Fabriken für Schwefelsäure und Salpetersäure, 4. Fabriken für Chlor, Chlorkalk, 5. Fabriken für Farbstoffe und pharmazeutische Produkte, 6. Fabriken für Verbandstoffe, 7. Fabriken für Glyzerin, 8. Fabriken für Sprengstoffe u. dgl., 9. Fabriken für Zellstoff. 10. Fabriken für Gummiwaren und Gasmasken, 11. Fabriken für säurebeständige Abgüsse und ähnliche keramische Erzeugnisse für die chemische und die Hüttenindustrie, 12. bei Hütten-, Stahl- und Walzwerken und Gießereien aller Art, die für die Landesverteidigung wichtig sind, 13. bei Fabriken für Lokomotiven, Eisenbahnwagen, Dampfmaschinen, Turbinen, Verbrennnungsmotoren, Dampfkessel, technische Apparate, Eisenkonstruktionen, Kraftwagen, Traktoren, Tanks, Flugzeuge und Flugzeugmotoren und bei Werften, 14. bei Fabriken für Metall- und Holzbearbeitungsmaschinen, Werkzeugmaschinen, optische und physikalische Instrumente, Präzisionsapparate und Signalvorrichtungen, 15. Munitionsfabriken, 16. Fabriken für Draht, Hufeisen und Hufeisennägel, 17. Fabriken für elektrotechnische Maschinen, Einrichtungen, Apparate, Radioapparate, Kabeln und elektrische Leitungen 18. Bergwerks- und Bohrunternehmungen, 19. Unternehmungen für Leitungsrohre für Wasser und Gas und solche für Ueberlandleitung und Verteilung von Kraftstrom, 20. Verkehrsunternehmungen.

Obige Liste der steuerlich geförderten Betriebe umfaßt Industriezweige, welche notwendig sind, um ein Land im Kriegsfall weitgehendst unabhängig zu machen. Mit der räumlichen Begrenzung der Gewährung der in der Verordnung vom 22. 3. 28 festgelegten Steuer-

erleichterungen hatte der polnische Staat außer der Art auch den Standort der zu fördernden Industriezweige bestimmt.

Innerhalb des größeren Sicherheitsgebiets um Radom, Kielce, Sandomir hatte das Dreieck, das durch den Zusammenfluß von Weichsel und San südlich der Stadt Sandomir gebildet wird, eine besondere Förderung erfahren. Für dieses eigentliche Dreieck waren die Steuererleichterungen für einen Zeitraum von 15 Jahren vorgesehen, für den restlichen Teil des Sicherheitsgebiets nur für 10 Jahre. Diese 10 Jahre waren im März dieses Jahres abgelaufen.

Eine neue Erweiterung der polnischen Steuererleichterungen brachte die Verordnung des Präsidenten der Republik vom 27. 10. 1933 zur Förderung der Elektrifizierung des Landes.

Im Jahre 1936 sind die beiden Verordnungen über Steuererleichterungen zur Förderung von Investitionen innerhalb der polnischen Ostgebiete und zur Steigerung der Motorisierung des Landes hinzugekommen.

Da ein wesentlicher Teil der in den oben angeführten Verordnungen enthaltenen Steuererleichterungen in diesem Jahr nicht mehr Anwendung fand, weil inzwischen ein Teil der festgesetzten Fristen abgelaufen war, hat die polnische Regierung den Augenblick für gekommen erachtet, um die bisherige Steuerpolitik im Hinblick auf die Gewährung von Steuererleichterungen einer grundlegenden Neuordnung zu unterziehen. Durch die Veröffentlichung des Gesetzes vom 9. 4. 1938 (Dz. U. Nr. 26, Pos. 224) über Investitionserleichterungen ist die Neuordnung wirksam geworden.

Das ausführlich gehaltene Gesetz faßt die bisher für einzelne Landesteile und Wirtschaftszweige erlassenen Bestimmungen zusammen und behandelt in acht Abschnitten das gesamte Gebiet der polnischen Steuererleichterungen bis auf eine Ausnahme — die Industrie- und Handelsunternehmungen in Gdingen!

Abschnitt I trägt den Titel: „Erleichterungen im Zentralen Industriebezirk." (Centralny Okręg Przemysłowy, abgekürzt COP.) Dieser Bezirk umfaßt nach Art. 3 11 Kreise der Wojewodschaft Kielce, 8 Kreise der Wojewodschaft Krakau, 11 Kreise der Wojewodschaft Lublin und 14 Kreise der Wojewodschaft Lemberg. Verglichen mit der oben erwähnten Verordnung vom 22. 3. 28 ist die Liste der zu fördernden Industriezweige bedeutend erweitert worden. Neu hinzugekommen sind:

Fabriken für Arsen- und Bariumverbindungen,
Fabriken für Sauerstoff, Azetylen und andere technische Gase,
Gerbereien und Fabriken für Gerbstoffe,
Fabriken der Spiritusverarbeitung zu Treibstoffen und für Industriezwecke,
Oelmühlen, Raffinerien für Pflanzenöl, Fabrikationsunternehmungen der Speisefettverwertung, der Verwertung von Knochenfett und Fettabfällen,
Fabriken für künstlichen Kautschuk und andere plastische Massen,
Fabriken für Kohlen- und Graphitelektroden für Fabrikationszwecke,
Fabriken für Sensen,
Metallfabriken für Heeresausrüstung,
Fabriken für Fotoapparate und Fotomaterial, mechanische Schlächtereien, Kühlanlagen, Getreideelevatoren, mechaniche Bäckereien und Konservenfabriken,
Steinbruchunternehmungen,
Fabrik für Ersatzbaustoffe mit thermischen Eigenschaften,
Fabriken für feuerfeste Erzeugnisse,
Zementfabriken und Ziegeleien,
Fabriken für Kunstfasern und Kunstfaserstoffe,
Fabriken für Heeresschuhzeug,
Unternehmungen für Lagerung von Kohle und Rohstoffen in Beständen, die nach den Festsetzungen des Ministers für Handel und Gewerbe nicht angegriffen werden.

Wer in Polen innerhalb des Zentralen Industriebezirks sich zur Anlage oder Erweiterung eines Unternehmens verpflichtet, welches zu den oben aufgezählten zu fördernden Industriezweigen fällt, dem kann auf Antrag das Recht zugestanden werden, die mit der Anlage verbundenen Investitionskosten von seinem einkommensteuerpflichtigen Einkommen abzuziehen. Ausgenommen sind Investitionen für Wohnungsbauten. Diese Vergünstigung wird erweitert durch Stempelsteuerermäßigungen. So sind Verträge über Gründung von Erwerbsgesellschaften, deren Stammkapital zu Investitionen bestimmt ist, und Urkunden über den Erwerb von Liegenschaften stempelsteuerfrei.

Außerdem werden Betriebe, die das Kriegsministerium für die Landesverteidigung als besonders wichtig anerkennen wird, für die ersten zehn Jahre ihres Bestehens von der Einkommensteuer befreit.

Abschnitt II des Gesetzes behandelt die Steuererleichterungen für das Ostgebiet und bezieht sich auf die Wojewodschaften Nowogródek, Polesien, Wilna, Wolhynien und vier Kreise aus der Wojewodschaft Bialystok (Bielsk, Grodno, Sokol und Wolkowsk).

Dieser Teil des Gesetzes bedeutet eine Erweiterung der Verordnung vom 25. 11. 36. Zu den zu fördernden Wirtschaftszweigen gehören Industrieunternehmen, Unternehmen der Binnenschiffahrt, Kühlhäuser, Getreideelevatoren, Speicher, Messen, Auktionen, Großhandlungen für Lein und Hanf und Gasthäuser. Kosten, die mit der Anlage oder Erweiterung solcher Betriebe verbunden sind, können ebenfalls von dem einkommensteuerpflichtigen Einkommen abgesetzt werden. Diese Möglichkeit sieht das Gesetz bis zum 31. Dezember 1942 vor.

Abschnitt III behandelt die Einkommen- und Stempelsteuer-Vergünstigungen bei der Erbohrung und Ausbeutung neuer Erdöl- und Erdgasvorkommen.

Abschnitt IV behandelt Steuererleichterungen bei Investitionen innerhalb des ganzen Staatsgebiets und bezieht sich auf die Feststellung und Ausbeutung neuer Erzvorkommen, auf Anlage und Erweiterung von Hüttenwerken, Flugzeugwerken und einer Reihe von Unternehmungen, die für die Landesverteidigung von besonderer Bedeutung sind.

Die Abschnitte V und VI regeln die Vergünstigungen für Erwerber von Aktien und Anteilscheinen solcher Betriebe, die zur Inanspruchnahme von Investitionsvergünstigungen berechtigt sind.

Abschnitt VII behandelt die Steuererleichterungen in der Bauwirtschaft. Innerhalb dieser Vorschriften nehmen die Vergünstigungen für Gdingen eine besondere Stellung ein. Steuerbegünstigungen, die sich bei Bauten an anderen Stellen nur auf einen Zeitraum von 10 bezw. 15 Jahren erstrecken, sind innerhalb der Verwaltungsgrenzen Gdingens auf 15 bezw. 25 Jahre erweitert.

Abschnitt VIII gewährt endlich denjenigen Personen, die in der Zeit vom 1. Januar 1938 bis zum 31. Dezember 1939 neue Kraftfahrzeuge — Personenwagen, Traktoren, Motorräder — oder neue Luftfahrzeuge erwerben, das Recht, 15 bis 20 v. H. des Kaufpreises, auch wenn dieser nicht bar bezahlt wird, bei der Festsetzung des einkommen- bezw. lohnsteuerpflichtigen Einkommens mit Genehmigung des Finanzamtes in Abzug bringen zu lassen. Die Fahrzeuge müssen nur von inländischen Produktions-, Montage- oder Verkaufsstätten erworben sein. Die Steuerbegünstigung bezieht sich demnach auch auf ausländische Fabrikate.

Das zuletzt behandelte Gesetz vom 9. 4. 1938 über steuerbegünstigte Investitionen ist für die Pläne der polnischen Binnenwirtschaftspolitik außerordentlich belehrend, besonders in bezug auf die räumlichen Ansatzpunkte der Einsatzlenkung. Als solche treten das Gebiet um Sandomir, Radom, Kielce, Gdingen und die östlichen Wojewodschaften hervor. Die Feststellung wirkt um so eindrucksvoller, je mehr man sich zum Bewußtsein bringt, daß dieser Einsatz auch in fachlicher Beziehung für Polen als wirtschaftliches Neuland bezeichnet werden muß.

(Danziger Wirtschaftszeitung Nr. 19 v. 13. Mai 1938.)

Allgemeines

Verlängerte Geschäftszeit

Die Wirtschaftliche Vereinigung für Polnisch-Schlesien e. V., Katowice, gibt ihren Mitgliedern bekannt, daß die Geschäfte am Sonnabend, den 1. Oktober cr. bis 20 Uhr offengehalten werden dürfen.

Zugelassene Ausstellungsdiplome

Lt. Bekanntmachung des Handelsministers vom 7. September d. Js. Monitor Polski Nr. 207, Pos. 426 sind die Handelskammern ermächtigt worden, Bescheinigungen auszustellen, welche von der Verpflichtung zur Einholung einer Genehmigung für die Benutzung der Diplome befreien. Diese Vergünstigung gilt für Diplome, welche inländischen Firmen auf **folgenden ausländischen Ausstellungen** verliehen wurden:

1. Ausstellung für Dekorationswesen Mailand 1933,
2. Internationale Ausstellung Brüssel 1935,
3. Internationale Luftfahrtausstellung Stockholm „Ilis" 1936,
4. Ausstellung für Dekorationswesen Mailand 1936,
5. Internationale Ausstellung Paris 1937,
6. Luftfahrtausstellung Helsingfor „Sili" 1938,
7. Internationale Handwerksausstellung Berlin 1938,

Inhaber von Diplomen der vorgenannten Ausstellungen brauchen sich also nur um eine Bescheinigung bei der zuständigen Handelskammer in Polen zu bemühen und dürfen sich daraufhin in Ankündigungen stets auf diese Diplome berufen, ohne daß außerdem eine besondere Genehmigung dazu erforderlich wäre.

Die Stahlproduktion in Polen

Die Produktion der Eisenhütten im August d. Js. zeigt nach vorläufigen Feststellungen folgendes Bild: Roheisen 80 335, Stahl 128 837, Walzerzeugnisse 100 064, Eisen- und Stahlrohre 6 385.

Im Vergleich mit August v. Js. ist die diesjährige Produktion an Roheisen um 33%, an Stahl um 18,4%, an Walzerzeugnissen um 7% gestiegen, während die Röhrenproduktion um 22,6% zurückgegangen ist.

Im August d. Js. verringerte sich im Vergleich mit dem Vormonat die Gesamtzahl der Bestellungen um 1,9%, wobei die Regierungsaufträge um 34% zurückgingen, während die Privataufträge um 2,8% gestiegen sind.

Während der ersten 8 Monate d. Js. betrug die Stahlproduktion in Polen 977 000 to, d. h. nur 5 000 to mehr als im Berichtszeitraum des vergangenen Jahres.

Steuern, Zölle

Beantwortung der seitens der Finanzbehörde an den Steuerzahler gerichteten Zweifelsfragen

Im Bemessungs- bezw. Berufungsverfahren ist die Finanzbehörde, sofern irgendwelche Zweifel bestehen, berechtigt, die Steuerzahler zur Abgabe von Erläuterungen aufzufordern, welche einer erschöpfenden Feststellung der Bemessungsgrundlagen dienen.

Mit Urteil vom 9. März 1938 (Dz. Urz. Min. Sk. Nr. 20/38/ hat das Oberste Verwaltungsgericht entschieden, daß falls ein Steuerzahler der Aufforderung der Finanzbehörde zur Abgabe der Erläuterungen nicht nachgekommen ist, Einwände gegen den Inhalt dieser Aufforderung im Berufungsverfahren nicht erhoben werden können. Mit Urteil vom 3. Dezember 1928 Reg.-Nr. 4430/26 hat das Oberste Verwaltungsgericht fernerhin entschieden, daß der Einwurf einer ungenügenden Konkretisierung der Zweifelsfragen seitens der Finanzbehörde unwirksam ist, sofern der betr. Steuerzahler der Aufforderung der Finanzbehörde zur Abgabe von Erläuterungen nicht nachgekommen ist.

Besteuerung von Dividenden

Mit Urteil vom 6. April 1938 Reg.-Nr. 4671/36 hat das Oberste Verwaltungsgericht entschieden, daß die Anerkennung einer zuerkannten und nicht ausgezahlten Dividende als Einkommen in dem betr. Bemessungszeitraum vor allem davon abhängt, ob der Aktionär durch die Zuerkennung die tatsächliche Möglichkeit zur Verfügung über die Dividende erhalten hat und ob die Nichtabhebung der Dividende in dem betr. Zeitraum durch ihn als freie Verfügung anzusehen ist oder aber als Folge von Umständen, die von seinem Willen unabhängig sind. Die Tatsache der Zuerkennung der Dividende selbst ist für die Besteuerung nicht entscheidend.

Bereits mit Urteil vom 1. Dezember 1930 Reg.-Nr. 2402/28 hat das Oberste Verwaltungsgericht betont, daß die Tatsache der Eintragung einer bestimmten Forderung in den Büchern des Schuldners den Steuerzahler nicht des Rechtes beraubt, im Berufungsverfahren nachzuweisen, daß diese Forderung für ihn kein steuerpflichtiges Einkommen darstellt.

Reisender und Umsatzsteuer

Mit Urteil vom 10. März 1938 Reg.-Nr. 2971/36 hat das Oberste Verwaltungsgericht wie folgt entschieden:

Ein Reisender braucht auch dann nur ein Gewerbepatent zu lösen, wenn er die an seine Adresse durch das von ihm vertretene Unternehmen zugesandte Ware entgegennimmt und diese unter den Kunden des Unternehmens verteilt.

Sozialpolitik

Fristlose Entlassung infolge Beleidigung des Arbeitgebers

Zu den Gründen, welche den Arbeitgeber zur fristlosen Entlassung des Arbeitnehmers berechtigen, gehört die Beleidigung des Arbeitgebers, seines Vertreters oder der Vorgesetzten des Arbeitnehmers. Das Recht zur fristlosen Entlassung erlischt mit Ablauf von 2 Wochen, gerechnet von dem Zeitpunkt, in welchem dem Beleidigten die Beleidigung zur Kenntnis gelangte. Der Arbeitgeber muß also spätestens innerhalb von 2 Wochen die fristlose Entlassung des Arbeitnehmers vornehmen, sobald er von der Beleidigung erfahren hat. Im Falle eines evtl. sich daraus ergebenden Streites hat **der Arbeitnehmer** vor Gericht zu beweisen, daß die vorgenannte Frist von 2 Wochen überschritten wurde, d. h. daß der Arbeitgeber erst nach Ablauf von 2 Wochen seit Kenntnisnahme von der Beleidigung die fristlose Kündigung des Arbeitsvertragsverhältnisses ausgesprochen hat. Wir beziehen uns hierbei auf das Urteil des Obersten Gerichts vom 10. Dezember 1936 C. I 1738/36.

Ausstellung eines Zeugnisses für Arbeitnehmer

Gemäß den Bestimmungen des Art. 474 des Gesetzes über die Schuldverhältnisse ist der Arbeitgeber verpflichtet, **auf Verlangen des Arbeitnehmers** diesem sämtliche Zeugnisse und Dokumente, welche ihm zur Aufbewahrung übergeben wurden, auszuhändigen. Der Arbeitgeber ist fernerhin verpflichtet dem Arbeitnehmer **auf sein Verlangen** ein schriftliches Zeugnis **über die Dauer und die Art der ausgeübten Tätigkeit auszustellen.**

Es ist nicht gestattet, im Zeugnis irgendwelche Bemerkungen anzubringen, welche dazu geeignet sind, dem Arbeitnehmer bei einer evtl. Neueinstellung in einem anderen Betrieb Schwierigkeiten zu bereiten.

Der Wortlaut eines Zeugnisses dürfte demnach etwa folgender sein: „Hiermit bestätigen wir, daß Herr X in unserem Unternehmen in der Zeit vom 1. Dezember 1936 bis 30. September 1938 als Verkaufshilfskraft tätig war." Selbst wenn der betr. Arbeitnehmer durch ein rechtskräftiges Urteil wegen begangenen Diebstahls verurteilt wurde, darf davon im Zeugnis keine Erwähnung getan werden.

Falls der Arbeitgeber die Ausstellung eines Zeugnisses verweigert, ist der Arbeitnehmer berechtigt, beim Arbeitsinspektor Beschwerde zu führen, welcher eine entsprechende Aufforderung dem Arbeitgeber zugehen läßt. Sollte sich der Arbeitgeber der Entscheidung des Arbeitsinspektors widersetzen, kann er mit einer Geldstrafe von 12—500 Zloty belegt werden.

Geldwesen und Börse

Postüberweisungen nach dem österreichischen Gebiet

Der vorübergehend eingestellte Postüberweisungsverkehr mit Oesterreich wurde erneut wieder aufgenommen; es gelten jedoch hierfür die **für den Verkehr mit Deutschland** festgesetzten Bedingungen. Postüberweisungen nach dem ehemaligen Oesterreich dürfen nur in deutscher Währung, d. h. in Reicksmark bis zum **Höchstbetrage von 800,— Mark** ausgestellt werden und Postüberweisungen **nach Polen** nur in polnischer Währung bis zum **Höchstbetrage von 1 700,— Zloty.**

Kursrückgang des holländischen Guldens

Der letzte Kursrückgang des holländischen Guldens bestätigt die bisherige Ansicht, wonach der Guldenkurs in hohem Maße vom Kurse des englischen Pfundes abhängig ist. Die holländischen Münzämter arbeiten eng mit London zusammen, was in der Praxis dem Beitritt Hollands zum Sterlingblock gleichkommt. Diese Tatsache stößt in gewissen Wirtschaftskreisen auf Ablehnung, da das Vertrauen zum Pfund letzthin erschüttert wurde und zwar infolge Ueberschreitung der früheren Parität 1 Pfund = 4,86 $.

Lebensmittel richtig pflegen!

Schalotten. Diese Zwiebeln haben nur eine beschränkte Haltbarkeit. Die Temperatur im Lagerraum soll nicht unter 2 bis 3 Grad Celsius sinken. Bei Frost müssen die Zwiebeln eingedeckt und während der Lagerung mehrmals durchgesehen werden, wobei alle fauligen oder schlechten Knollen entfernt werden müssen.

Gefrorene Zwiebeln brauchen keineswegs als verdorben zu gelten, sie müssen aber bis nach dem Auftauen unberührt liegenbleiben und danach möglichst bald verwertet werden. Siehe auch Zwiebeln.

Spargel. Um Spargel lange frisch zu erhalten, umhüllt man ihn mit einem feuchten Tuch. Größere Mengen lagert man am besten in einem kühlen, trockenen Keller, der gut durchlüftet sein muß. Körbe dürfen dabei jedoch nicht übereinander gestellt werden, da sonst der Spargel zu schwitzen beginnt.

Sultaninen, siehe Rosinen.

Trockenfrüchte haben in luftigen, trockenen Räumen zu lagern. Siehe die einzelnen Artikel.

Zitronen. Sie sind trocken und kühl aufzubewahren sowie vor Frost zu schützen. Früchte, die entweder noch grün oder aber noch nicht genügend gelb sind, bringt man in einen warmen Raum und läßt sie dort einige Tage liegen. Sie erhalten dann sehr bald die gelbe Farbe.

Jede Kiste soll man bei der Ankunft genau durchlesen und die angestoßenen Früchte entfernen, beschmutzte aber sofort trocken abwischen.

Das Stielende wird oft mit geschmolzenem Paraffin überzogen. Faule Ware lese man aus.

Zitronat. Die Ware ist vor Feuchtigkeit zu schützen, sie verlangt kühle und luftige Aufbewahrung. Zugluft ist aber zu vermeiden.

Sukkade und Orangeat sind in gleicher Weise zu lagern. Kisten und Behälter sind stets verschlossen zu halten.

Zwiebeln sind den ganzen Winter über haltbar, wenn sie trocken und frostfrei (Zwiebeln gefrieren bei minus 4 Grad Celsius) gelagert werden. Notwendig ist aber, daß sie gut ausgereift und an der Luft abgetrocknet sind. Als günstigste Temperatur für die Lagerung hat sich Kälte von 2 bis 3 Grad Celsius erwiesen. Wenn die Zwiebeln in Säcken gestapelt werden, so ist mit einer relativen Luftfeuchtigkeit von etwa 75 bis 80 Prozent zu arbeiten, weil bei dieser Lagerung die Zwiebeln enger und weniger luftig als auf Holzregalen liegen und im Innern der Säcke leicht ein Schimmeln und Schwarzwerden eintritt. Empfohlen wird von manchen Seiten, die Zwiebeln in Kisten mit Torfmull einzulagern. Die Zwiebeln dürfen sich in dieser Packung nicht berühren, es muß also genügend Torfmull vorhanden sein. Durch die Zwiebeleinlagerung in Torfmull wird in erster Linie das Faulen der Zwiebeln und dann auch das lästige Auswachsen der Zwiebeln beseitigt. Einen Geschmack des Torfmulls nehmen die Zwiebeln angeblich nicht an.

Tritt bei der Lagerung ein Frostschaden ein, dann dürfen die Zwiebeln in gefrorenem Zustand nicht bewegt werden, weil sie sonst sofort in Fäulnis geraten. Bleiben sie dagegen unberührt, dann zieht der Frost wieder aus, ohne wesentlichen Schaden zu hinterlassen.

Weine, Spirituosen und sonstige Getränke

Bier. Das Flaschenbier gehört zu den empfindlichsten Getränken. Für lieblose Behandlung pflegt es sich durch Qualitätseinbuße empfindlich zu rächen. Außerordentlich schädlich für jede Art von Bier sind starke Temperaturwechsel. Darum ist der Aufbewahrungsort von ausschlaggebender Bedeutung, er muß eine möglichst kühle, dabei gleichmäßige Temperatur haben.

Angeliefertes Faßbier muß eine Weile stehen, mit dem Spundloch nach oben, damit es sich wieder beruhigt.

Branntwein, siehe die einzelnen Artikel. Fässer müssen kühl lagern.

Champagner, siehe Schaumwein.

Fruchtsäfte. Süßmoste, Fruchtsäfte und Obstgetränke müssen, falls sie auf Flaschen abgefüllt sind, in gleicher Weise liegend aufbewahrt werden, wie dies bei Wein vorgeschrieben ist; bei stehender Lagerung würde der Kork undicht werden und der Flascheninhalt in Gärung übergehen. Fruchtsäfte sollen nicht zu kühl lagern (etwa bei 13 bis 15 Grad Celsius), weil sich sonst Trübungen bilden. Eine starke Kristallbildung muß durch Aufkochen des Saftes beseitigt werden; geringe Mengen von Kristallen entfernt man durch Einstellen der geöffneten Flaschen in warmes Wasser.

Alle Säfte müssen besonders gut gelagert werden, etwa bei 14 bis 15 Grad Celsius, Kirschsaft etwas niedriger, bis zu 10 Grad, Fruchtsirupe hingegen bei etwa 15 Grad. Die Korbflaschen sind trocken aufzubewahren, um ein Verfaulen des Korbgeflechts zu vermeiden; Fässer bedürfen einer Unterlage, sie dürfen also nicht auf dem Erdboden ruhen.

Wenn Fruchtsäfte nicht vollkommen aus den Gebinden entfernt werden, müssen sie nach einer jedesmaligen Entnahme sofort geschwefelt und dann wieder sorgfältig verschlossen werden, um eine Schimmelbildung zu verhindern. Zum Schwefeln genügen 3 bis 4 Stück Schwefelblätter von etwa 20 Zentimeter Länge und 3 Zentimeter Breite. Die Gärung entsteht zumeist, wenn die Fruchtsäfte mit weniger als 50 Prozent Zucker eingekocht sind, da sich unter dem Einfluß des Gärungserregers der Zucker in Alkohol und Kohlensäure spaltet, wobei der Alkohol durch den Sauerstoff der Luft in Essigsäure oxydiert. Um die Gärungserreger zu vernichten, kocht man die Fruchtsäfte wenige Minuten, wodurch die Erreger abgetötet werden, und fügt dann in vorsichtiger Weise doppeltkohlensaures Natron oder auch Speisesoda in kleinen Mengen zu.

Liköre. Alle Branntweine und Liköre sind kühl — und in Flaschen stehend — aufzubewahren. Während der Lagerung geht im Fertigerzeugnis eine Reihe chemischer Veränderungen vonstatten, die im einzelnen noch wenig geklärt sind, deren Endeffekte wir aber geschmacklich verfolgen können. In der Regel wird der Geschmack durch das Lagern edler und feiner, er „rundet sich ab". Durch niedere Lagertemperaturen wird die Bukettbildung verlangsamt, durch höhere Wärmegrade gefördert.

Bei Faßlagerung treten stets Alkoholverdunstungsverluste auf, die nach wissenschaftlichen Feststellungen im direkten Verhältnis zur Feuchtigkeit des Lagerraumes stehen. Alle diese Beobachtungen führen zu der Forderung, die Ware mäßig kühl und dabei trocken zu lagern. Eine Ausscheidung von Trübstoffen erfolgt gewöhnlich erst nach geraumer Zeit; es ist also angebracht, eine Filtration erst nach längerem Lagern vorzunehmen. Durch das Filtrieren wird der Branntwein oder Likör meist besser im Geschmack. Trübungen, die sich weder von selbst absetzen noch durch Filtrieren zu entfernen sind, können mittels „Schönung", das heißt Niederschlagen mittels fein verteilter Klärstoffe, entfernt werden.

Mineralwasser. Die Flaschen lagere man liegend, gut verschlossen und kühl.

(Fortsetzung folgt.)

Verkehrswesen

Neue Vorschriften für Postpakete

In Nr. 15 des Amtsblattes des Postministeriums wurden **die neuen Vorschriften über Postpakete im Inlandsverkehr veröffentlicht, welche am 1. Oktober 1938 in Kraft treten.** Darnach ist eine Hilfsadresse, d. h. ein amtliches Formular nur für Postpakete als Nachnahmesendung ohne Rücksicht auf die Höhe des Nachnahmebetrages sowie für Postpakete mit einer Wertangabe über 200 Złoty vorgesehen. Sämtliche anderen Pakete sind ohne Hilfsadresse aufzugeben; bei Paketen sind Nachnahmesendungen bis 10 000 Złoty zulässig (bisher nur 500 Złoty). Die Pakete können **an den Vorzeiger des Versandscheines** adressiert werden, jedoch müssen sie außer der Bezeichnung des Postamtes den Vermerk „postlagernd für den Vorzeiger" anstelle des Vor-, Zunamens und Wohnortes der Person enthalten; für solche Pakete wird eine **zusätzliche Gebühr von 50 Groschen** erhoben. Die Versendung des Versandscheines des Pakets an die empfangsberechtigte Person ist Sache des Absenders. Der Empfänger bestätigt den Empfang des Paketes auf dem von ihm vorgewiesenen Versandschein.

Die neuen Vorschriften bestimmen fernerhin, daß man bei einem Versand von mindestens **20 Paketen wöchentlich** mit Hilfe des Postversandbuches nach Registrierung im örtlichen Postamt die Verpflichtung zur Entrichtung der Postgebühren auf den Empfänger abwälzen kann. Die Post erhebt sodann diese Gebühren vom Empfänger nach den normalen Tarifsätzen.

Im Falle der Verweigerung der Entrichtung der Postgebühren gilt das Paket als unbestellbar und wird an den Absender zurückgesandt, welcher sodann verpflichtet ist, die Paketgebühr zu entrichten. Bei einem wöchentlichen Versand von durchschnittlich **50 Paketen** mit Wertangabe über 10 000 Złoty kann das Postministerium dem Absender die Postgebühren stunden, und zwar in der Weise, daß der Absender die Paketgebühren **nur einmal im Monat nachträglich** zu entrichten hat. Der Versender kann die Postgebühren für Zustellung der Pakete im vornhinein bezahlen, muß jedoch in einem solchen Falle auf der Paketadresse den Vermerk anbringen: „Zustellungsgebühr bezahlt" (doręczenie oplacono).

Nachnahmefreie Pakete dürfen unmittelbar nach Eingang im Bahnhofspostamt in Empfang genommen werden. In Ortschaften, in welchen am Bahnhof kein Postamt besteht, können die Pakete direkt von der Postambulanz entgegengenommen werden, jedoch bezieht sich dies nur auf nachnamefreie Lebensmittelpakete, wobei eine schriftliche Genehmigung des örtlichen Postamtes vorzuweisen ist.

In **Lebensmittelpaketen** (ermäßigter Gebührentarif) dürfen nur Artikel versandt werden, die zum Konsum bestimmt sind, mit Ausnahme von: Proben von Lebensmitteln für Prüfungszwecke, Konservierungsmitteln für Fleischwaren, Därme und Eingeweide für Würste, sämtliche Heilmittel, Farbmittel für Getränke und Futter für Vieh und Vögel. Bei Lebensmittelpaketen darf ihr Wert nicht angegeben werden.

Transport leerer Waggons

Auf Grund der neu eingeführten Ergänzungen der Frachttarifbestimmungen ist der Transport leerer privater Waggons, welche im Auslande gemietet wurden, **gegen ein Gebühr von 20 gr pro Waggon und km** gestattet. Der Versender hat eine Erklärung folgenden Wortlauts anzubringen: „Waggon gemietet im Auslande" oder „Waggon rückgesandt nach dem Ausland nach Ablauf des Mietsvertrages" **(wagon wynajęty zagranicą" oder „wagon zwrócony zagranicę po rozwiązaniu umowy najmu".**

Verantwortlicher Redakteur: Ernst Generlich, Siemianowice.
Verlag: Wirtschaftliche Vereinigung für Polnisch-Schlesien.
Druck: Kattowitzer Buchdruckerei- u. Verlags-Gesellschaft Sp. Akc., Katowice.

Einfuhr, Ausfuhr

Ausfuhrmöglichkeiten für Radioartikel nach Finnland

Die Gesamteinfuhr von Radioapparaten nach Finnland, dessen Bedarf an diesen Artikeln bedeutend ist, betrug im Jahre 1937 611 to im Werte von 72 Millionen FMK. Die Einfuhr erfolgt ohne irgendwelche Beschränkungen. Bei der Einfuhr aus Polen ist **kein Ursprungszeugnis** notwendig. Es genügt eine einfache Rechnung. Diese Preise sind cif Helsingfor in englischen Pfund zu berechnen. Der Einfuhrzoll beträgt 26 FMK pro kg brutto.

Der polnische Kohlenexport im laufenden Jahr

Da wir bereits ⅔ des Kalenderjahres hinter uns haben, kann man in etwa die diesjährige Bilanz vorausberechnen. Sowohl die Kohlenförderung wie auch der Kohlenexport wiesen in diesem Jahre höhere Ziffern auf als im vergangenen, wobei jedoch die Exportzunahme unbedeutend ist. In den ersten 8 Monaten dieses Jahres wurden insgesamt 7,6 Millionen to Kohle exportiert gegen rund 7 287 000 to im vergangenen Jahr.

Auf die einzelnen Märkte verteilt sich die Kohlenausfuhr im August wie folgt: mitteleuropäische Märkte 78, Skandinavien 281, Westeuropa 171, Südeuropa 199, außereuropäische Länder 28, Schiffskohle 166, Freie Stadt Danzig 21 Tausend to.

Weltwirtschaft

Allgemeine Lage

Die internationalen Warenmärkte zeigten in der Berichtswoche (7. bis 14. September) eine etwas bessere Tendenz, doch wirkte die politische Spannung einer stärkeren Besserung, die von der Hoffnung auf einen Konjunkturanstieg in den Vereinigten Staaten und dem beginnenden Herbstgeschäft ausgehen, entgegen. Von der Nachricht über die Bildung des Bleikartells ging auch eine belebende Wirkung auf die anderen Nichteisenmetallmärkte aus, so daß alle Nichteisenmetalle etwas höher schlossen. Ebenso hat sich die Kautschuknotierung und die Liverpooler Notierung für Giza 7 gebessert, wogegen Middling in New York schwächer tendierte. Moody's täglicher Index der Rohstoffpreise in den Vereinigten Staaten (31. Dezember 1931 = 100) fiel von 143,7 am 31. August auf 143,1 am 7. September. In der gleichen Vormonatszeit stand der Index auf 146,0, in der gleichen Vorjahrszeit auf 194,9.

Steigende Arbeitslosigkeit — Preisentwicklung

Die Beschäftigungslage in der Welt erweist sich als ein getreues Spiegelbild der konjunkturellen Entwicklung in der Weltwirtschaft. Nach den letzten Mitteilungen des Internationalen Arbeitsamtes über die Arbeitslosigkeit in der Welt zeigt sich, daß in einer großen Reihe wichtiger Länder die Zahl der Beschäftigungslosen wieder im Ansteigen begriffen ist. So ist u. a. in Großbritannien, in den Vereinigten Staaten von Amerika, in Frankreich, Dänemark, Norwegen, Irland und Kanada eine Erhöhung der Arbeitslosenziffern festzustellen.

In der Entwicklung der Preise für Nahrungsmittel und Rohstoffe hat die im Juli durch einen vorübergehenden Aufstieg unterbrochene abwärtsgerichtete Tendenz erneut eingesetzt, so daß in der ersten Augusthälfte die Preise im allgemeinen wieder den Tiefstand, der anfangs Juni zu verzeichnen war, erreichten. Neben dem Druck, den die günstige Ernte auf die Getreidepreise ausübte, ist im allgemeinen der Rückgang der Nachfrage auf den einzelnen Märkten die Ursache für diese Entwicklung. Die Weizenpreise sind seit Mitte Juli auf dem Weltmarkt um nahezu 17% zurückgegangen und haben damit einen Tiefstand erreicht, der um rund ein Drittel den Vorjahresstand unterschritt. Auch bei den übrigen Getreidesorten ist eine sinkende Preistendenz festzustellen. Der Preisrückgang bei Roggen beträgt rund 2%, bei Gerste 10%, bei Hafer 7% und bei Mais 15%. Die Indexziffern der Großhandelspreise, die in den einzelnen Staaten veröffentlicht werden, lassen die Abschwächungstendenzen, die im allgemeinen auf den Warenmärkten derzeit vorherrschen, deutlich erkennen. In Frankreich ist die auf Goldbasis errechnete Kennziffer der Großhandelspreise von Juni auf Juli (1913 = 100) von 56,4 auf 55,4 (in der gleichen Periode des Vorjahres von 76,7 auf 67,2) zurückgegangen. Großbritannien weist einen Rückgang der Großhandelspreiskennziffer (1930 = 100) von 60,8 auf 60,5 (im Vorjahr stieg die Kennziffer von 66,8 auf 67,6) aus. In Belgien ist die Kennziffer (1914 = 100) von 65,3 auf 64,7 (im Vorjahr war eine leichte Steigerung von 72,3 auf 72,9 festzustellen), in Dänemark von 112,1 auf 111,7 (auch hier stieg die Kennziffer im Vorjahr von 121,3 auf 123,8), in Südslawien von 61 auf 58,4 (im Vorjahr stieg die Kennziffer von 55,7 auf 57,2), in Ungarn von 65,9 auf 64,8 (im Vorjahr von 63,3 auf 63,2) zurückgegangen. Einen leichten Anstieg der Großhandelspreise läßt die Kennziffer der Vereinigten Staaten, die von 46,3 auf 46,7 (Juni-Juli) gestiegen ist, erkennen. Allerdings ist hier die Beeinflussung der Märkte durch Vorratskäufe in

Der Handwerker / Dienst am Kunden

Um die einzig richtige Antwort darauf gleich vorwegzunehmen: Jawohl, sehr sogar! Es ist darüber hinaus dringend notwendig, daß sich manche Handwerker einmal etwas intensiver mit dieser interessanten Materie befassen, nicht nur, weil es zur klugen Geschäftsführung eines ordentlichen handwerklichen Betriebes gehört, sondern weil vor allen Dingen die wirtschaftlichen Verhältnisse eine gründliche Auseinandersetzung mit diesem Thema verlangen. Sie machen es dem Handwerk fast zur unumgänglichen Pflicht, sich über diese Frage einmal einige ernsthafte Gedanken zu machen, und das dürfte in Anbetracht der nicht zu verkennenden Wichtigkeit der Dinge gewiß nur gut sein. Denn somit kommt im begrüßungswerten Sinne eine Sache zur Erörterung, über die zum Schaden des gesamten Handwerksstandes noch manche Unklarheit besteht. Kundendienst ist nicht etwa ein trockener, kaufmännischer Begriff, der den Handwerker vielleicht nichts angeht, weil er eben kein Kaufmann ist, sondern Kundendienst ist vielmehr eine überaus interessante, feinfühlige Angelegenheit, bei der es zahlreiche Probleme zu lösen gibt, und ein Sachgebiet, das mit einem großen Fragenkomplex auch an jeden Handwerker herantritt. Gerade für den Handwerker ist ja die persönliche, zuvorkommende und freundliche Haltung dem Auftraggeber gegenüber, die individuelle Einstellung als Lieferant zu den Wünschen seiner Kunden, so unschätzbar wichtig, weil diese Dinge den Pulsschlag handwerklichen Lebens berühren, ja, weil sie ihn unter Umständen sogar stark beeinflussen können. Auch der Handwerker ist Lieferant, nämlich Lieferant guter handwerklicher Arbeiten; wohl oder übel muß er, der strukturellen Beschaffenheit seines Betriebes folgend, Kundendienst treiben, vielleicht noch mehr als mancher Kaufmann oder Industrieller. Denn hier ist er es selbst, der mit seinen Kunden in einem ausgeprägt persönlichen Kontakt steht; er muß es daher besonders gut verstehen, seine Kunden mit dem unfehlbaren Instinkt praktischer, erfahrungsgemäßer Sicherheit richtig einzuschätzen, entsprechend zu behandeln und zu bedienen. Das mag gewiß nicht immer leicht sein, aber es ist für den Handwerker eines der wirksamsten Mittel, seinen Kundenstamm zu erhalten und zu vergrößern. Alle diese Probleme kann er aber nur vorteilhaft lösen, wenn er sich des Wertes eines richtigen Dienstes am Kunden bewußt ist und danach handelt. Aeußere Einflüsse, wie die starke Industrialisierung, die maschinelle Schematisierung des Handwerks, machen ihm diese Pionierarbeit verhältnismäßig kompliziert; sie verschärfen einerseits die an sich kaum beneidenswerte kommerzielle Lage des Handwerks, andrerseits aber zwingen sie ihn indirekt zu einer individuellen Einstellung zu seinen Kunden, um so mehr er darin instinktiv die beste Möglichkeit sieht, einem unbestimmten wirtschaftlichen Verhängnis zu entrinnen. Dieser äußere Druck hat, so unsympathisch sein Vorhandensein überall empfunden wird, schließlich doch noch den Vorteil, daß durch alle diese Eindrücke auch in allen diesen Vorgängen fernstehenden Handwerkern zwangsläufig die Ueberzeugung heranreift, im wirksamen Kundendienst einen bewährten Mitkämpfer im Ringen um die Existenz zur Verfügung zu haben. Und deshalb sollte sich jeder Handwerker dieses Ergebnis praktischer Erfahrung für sein Geschäft zunutze machen, aus ihm seine Schlüsse ziehen und vor allen Dingen für Abhilfe etwa vorhandener Fehler sorgen.

Nun wird mancher fragen, wie ist denn das mit dem sog. Kundendienst, wie muß man sich dabei verhalten und wie wirkt sich dieses Verhalten auf die Psyche des Kunden und damit auf die Auftragserteilung im großen und ganzen aus? Zunächst sei bemerkt, daß des Rätsels Lösung in nichts Einfacherem zu finden ist, als in der unbedingten Zufriedenstellung des Kunden, sei es in fachlicher oder in behandlungsmäßiger Hinsicht. Für viele ist diese Feststellung nichts Neues, sie ist ihnen schon seit langem eine Selbstverständlichkeit, die sie zum Prinzip ihrer Geschäftsführung erhoben haben. Allein, es gibt noch eine Anzahl von Handwerkern, die diese Zusammenhänge nicht so klar zu erkennen vermögen, um mit entsprechender beruflicher Geschicklichkeit ihre existenzfördernden Vorteile daraus zu ziehen. In vielleicht allein unwissentlicher Verkennung der Tatsachen stehen jene auf einem vollständig überholten Standpunkt, der die Ursache ihrer zunehmenden wirtschaftlichen Unterminierung ist. Es ist klar, daß man als Anhänger veralteter Ansichten zu heutigen Zeiten keine allzu großen Geschäfte mehr machen kann, und der moderne, im Auftreten sichere Handwerker wird einen solchen Konkurrenten sehr schnell bei jedem Wettbewerb ausschalten. Hier sprechen eben die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse im Leben mit, denen der moderne Handwerker mit einer entsprechenden Umstellung seines Betriebes zwangsläufig folgen muß. Die Mobilisierung aller vorhandenen Möglichkeiten, der Einsatz aller wirksamen Kräfte, die Verwirklichung brauchbarer Ideen, das sind die Dinge, die einen aufmerksamen und mit der Zeit mitgehenden Handwerker von dem unterscheiden, der von seinem starren Standpunkt aus unerklärlichen Gründen nicht abzubringen ist.

Um von den Fehlern zu sprechen, die leider immer wieder teils bewußt, teils unbewußt gemacht werden, hat insbesondere einer den Anspruch darauf, besonders erwähnt zu werden. Wir meinen hiermit das Nichteinhalten gegebener und für bindend erklärter Versprechen seitens des Handwerkers. Es ist richtig, daß der Handwerker besonders zu Zeiten eines konjunkturellen Arbeitsansturmes einer Fülle von Aufgaben gegenübersteht, die er innerhalb einer kurzen Zeit meistern soll. Es ist wohl zu verstehen, daß er an solchen Tagen nervös ist, seinen Kopf voll hat und sich hundert Arme und Beine wünscht, um seine Kunden auch jetzt gut und reell zu bedienen. Und so ereignet sich leider in vielen Fällen eben das, was zur Verärgerung des Kunden und zum Verlust der Geschäftsverbindung führt. Da hat dieser mit irgendwelchen nichtssagenden Floskeln den schon fest mit dem Kunden vereinbarten Termin des Arbeitsbeginns noch schnell um einige Tage verschoben, weil ihm ein anderer Auftrag wichtiger erschien; jener versucht, unter einem nicht minder fadenscheinigen Vorwande dem Labyrinth einer verfahrenen Disposition auf Kosten der Zeit des Kunden zu entrinnen. Die Praxis gibt uns täglich unzählige, zuweilen recht drastische Beweise für diese Art Kundendienst. Nun, vom Standpunkt des vielbeschäftigten Handwerkers aus gesehen, mag eine solche Handlungsweise vielleicht verständlich sein, denn zu Zeiten der Hochkonjunktur weiß er manchmal wirklich nicht, wo er zuerst anfangen soll; aber im großen und ganzen gesehen ist sie keineswegs berechtigt und auch nicht entschuldbar, denn sie sündigt am ideellen Ziel des Handwerksstandes, der unbedingten Zuverlässigkeit. Erfahrung lehrt nicht nur den Handwerker, sondern in gleichem Maße auch den Auftraggeber; die unvermeidliche Folge einer solchen Behandlung ist die Tatsache, daß der Kunde in allen zukünftigen Fällen voreingenommen ist, von seinem eigenen Erlebnis auf das gesamte Handwerk schließt und später bei jedem Auftrag Vorsichtsmaßregeln anwendet, die dem wirklich sorgfältigen Handwerker das Leben schwer machen. Auf keinen Fall glaube man aber, daß alle diese Fehler ungestraft bleiben. Der Kunde ist sich zunächst seiner mehr oder weniger diktatorischen Machtstellung im Wirtschaftsleben wohl bewußt. Er macht diese Position instinktiv zur unbedingten und selbstverständlichen Grundlage für die zu erwartende Behandlung durch das Handwerk. Er weiß eine pünktliche, zuverlässige Bedienung sehr gut zu schätzen und sich durch Treue und Stetigkeit dafür dankbar zu erweisen, aber er ist ein Gegner aller banalen Ausreden und ebensolcher Vertröstungsmanöver, weil er sich durch sie genarrt und indirekt verspottet fühlt. Unpünktlichkeit und Unzuverlässigkeit sind unliebsame, betriebsstörende Elemente, ihre Ausbreitung oder gar uneingeschränkte Herrschaft wäre gleichbedeutend mit gewaltsamer, selbstmörderischer Geschäftsruinierung. Es versteht sich aus diesen Gründen von selbst, daß auch der Handwerker der Majestät „Kundschaft" ein geringes Opfer, ein kleines Attribut bringen muß, das sich bei ihm zum überwiegenden Teil in den Formen einer höflichen, zuvorkommenden Behandlung hält. Prompte Bedienung, Zuverlässigkeit in jeder Weise, fachlich einwandfreie Leistung, freundliches Benehmen, . . . das sind wohl die wichtigsten Punkte eines zweckbestimmenden Kundendienstes. Heute ist es nur eine kleine Flickarbeit, die ihm gewiß nicht allzu viel bringt, morgen aber kann es schon ein größerer Auftrag sein, der den kleineren wettmacht und eine umfangreichere Verdienstspanne läßt. Dann wird er erst richtig einsehen, daß die gute, gepflegte individuelle Verbindung mit den Kunden gerade das Wichtigste an der ganzen Sache ist, daß er diesem famosen Einvernehmen in mehr oder weniger großem Maße die Auftragserteilung verdankt. Wir wollen gewiß nicht verkennen, daß der Kundendienst keinesfalls ein sagenhaftes Mittel ist, das die Aufträge nur so herbeizuzaubern imstande ist. Dazu bedarf es noch anderer Notwendigkeiten, von denen wir das Prinzip der Leistung nur einmal beispielsweise anführen wollen. Aber er trägt im großen und ganzen dazu bei, den Geschäftsgang flüssig zu halten und ist insofern mitbestimmend für die Erhaltung der Existenz. Und damit ist er, wir wollen uns bitte recht verstehen, ein wichtiger Faktor im handwerklichen Betriebsleben.

Edgar Kazmer.

Winke fürs Schaufenster

Sie haben doch sicher schon einmal von einer Erfolgskontrolle gehört. Jedenfalls ist das eine sehr wichtige Sache für jeden, der Werbung treibt, schon allein um zu verhüten, daß er sein Geld zum Fenster hinauswirft. So kann man ohne weiteres den Werbewert seiner Schaufensterausstellung feststellen, ganz einfach dadurch nämlich, daß man sich einmal die kleine Mühe macht, nachzuzählen, wieviel Leute im Verlaufe der verschiedenen Stunden des Tages vor dem Schaufenster stehen bleiben.

Diese Art der **Erfolgskontrolle** spielt für den, dessen Werbung sich auf das Schaufenster beschränkt, eine außerordentlich große Rolle. Er sollte darum nicht davor zurückschrecken sie hin und wieder an mehreren Tagen der Woche zu verschiedenen Stunden auch einmal in seinem Laden durchzuführen. Wenn er es nicht machen kann, weil er unabkömmlich ist, kann er ja auch seinen Lehrling damit beauftragen. Allerdings muß es gewissenhaft durchgeführt werden; denn das Ergebnis kann selbstverständlich nur dann seinen Wert haben, wenn es Zahlen enthält, die den Tatsachen entsprechen. Gleichzeitig ist es erforderlich, festzustellen, wieviel Kunden zu bestimmten Tageszeiten in den Laden kommen und wieviel davon ohne einen Blick auf das Fenster geworfen zu haben, hereinkommen und wieviel (anscheinend) durch ewas in der Auslage zum Eintreten veranlaßt werden.

Leider gibt es nun keinen Anhalt dafür, wieviel Kunden das sein müssen, um sagen zu können, diese Ladenwerbung ist gut oder schlecht. Das hängt von vielerlei Umständen (Art und Lage des Geschäfts, Lebendigkeit und Größe der Stadt usw.) ab, die man mit in Rechnung ziehen muß. Hat man jedoch nach einiger Zeit ein gewisses Zahlenmaterial beisammen, dann wird man auch ohne eine bestimmte Norm leicht feststellen können, ob man mit der Dekoration seines Schaufensters den richtigen Weg eingeschlagen hat oder ob da irgendwas nicht stimmt. Im zweiten Fall sollte man schleunigst für Abhilfe sorgen, was auch da durchaus möglich ist, wo die Lage des Ladens den Werbewert des Schaufensters an sich herabzumindern scheint. Gerade in einer Straße, die nicht sehr viele und noch weniger sorgfältig aufgemachte Geschäfte hat, kann eine gute Dekoration besonderen Erfolg haben, ganz einfach weil es in dieser Straße nichts anderes zu sehen gibt und der Vorübergehende dankbar für jede angenehme Abwechslung ist.

Man muß also sein Schaufenster anziehend machen, damit die Leute stehen bleiben, und zwar auch die, die zunächst gar nicht die Absicht haben, etwas zu kaufen. Leicht gesagt, schwer getan! Nun es ist gar nicht so schlimm und kommt nur auf den **„Blickfang" an**, den Gegenstand im Fenster nämlich, der den Blick der Vorübergehenden einfängt und sie zum Betrachten unserer Auslagen veranlaßt. Damit ist schon angedeutet, daß der Blickfang originell sein muß, daß dies allein aber nicht genügt, wenn er keine Beziehung zu den ausgestellten Dingen hat. Eine bewegliche Puppe etwa ins Schaufenster zu stellen, ohne von ihr aus gleichzeitig geschickt zu der übrigen Auslage hinüberleiten, wird ihren Zweck verfehlen. Man wird sie zwar ansehen aber weitergehen, ohne nachher zu wissen, vor welchem Geschäft man eben noch gestanden hat. **Der Blickfang muß also die Brücke zur Ware bilden und darf nicht Selbstzweck werden.** Für den Kaufmann heißt das, daß er sich bemühen muß, der Darstellung in seiner Schaufensterwerbung Bilder zugrunde zu legen, die jedem geläufig sind.

So kann er etwa, um für den Verkauf neuer Räder zu werben, ein völlig „verbeultes" Fahrrad mit einer entsprechenden Textverbindung in den Mittelpunkt stellen. Solche Blickfänge, besonders, wenn sie durch ihre Eigenart und ihre Texte ein bißchen Humor verraten, werden erfahrungsgemäß gern angesehen und sind gar nicht so schwer und so teuer herzustellen oder anzuschaffen, wie man vielleicht annehmen könnte.

Als Anleitung zur Selbstherstellung eines guten Blickfangen soll das nachstehende Beispiel dienen:

Es ist eine Darstellung gewählt, die in erster Linie für die Werkstatt des Mechanikers wirbt. Ganz nebenbei weckt sie aber auch den Wunsch nach einem neuen Rad, weil sie zum Vergleich zwischen dem alten und den neuen Rädern des Schaufensters anreizt, dann aber auch deshalb, weil es — wie jeder Fahrradmechaniker wissen wird — verhältnismäßig leichter ist, einem Kunden, der sein Rad zur Reparatur bringt, ein neues zu verkaufen. — Da sitzt also ein biederer Papa vor seinem Stahlroß und ist eifrig damit beschäftigt, dessen Tretlager zu reparieren. Sein Söhnchen steht mit verhaltener Neugier daneben und ist offensichtlich davon überzeugt, daß das Tun seines Vaters sicher daneben geraten wird. Diese Gedanken verraten deutlicher die beiden kurzen und einzigen Textzeilen des Blickfangs „Wenn das man gut geht . . . Vater repariert seine Mühle selbst." und „Wenn er gleich damit zum Mechaniker ginge, wär's besser und billiger".

Der ganze Blickfang besteht aus einer „Wolke" mit dem Schriftzug als Hintergrund, einem nicht zu alten Fahrrad, den Figuren des Vaters und des Sohnes und ein paar Werkzeugen, wie wir sie in der Werkstatt benutzen. Ueber die Herstellung der Wolke etwas zu sagen, dürfte überflüssig sein. Ihre Form ergibt sich klar aus der Frontansicht und das Aufstellen des Fahrrades davor macht wohl auch keine Schwierigkeiten. Die Figuren, die durchaus nicht kunstvoll gemacht sein müssen, macht man sich in möglichst bunten Farben auf Dekorationspappe und schneidet sie aus.

Wer ein kleines Podium zur Verfügung hat, mag die ganze Sache darauf aufbauen. Sie fällt dann noch mehr ins Auge, als wenn sie in gleicher Höhe mit den übrigen Auslagen steht, deren Aufbau sich nach der Größe des Schaufensters richtet. Wessen Schaufenster groß genug ist, kann den Blickfang auch schräg in eine Ecke rücken, er gewinnt dadurch mehr Platz, obwohl mehr als 4—5 Räder gar nicht notwendig sind. So schwer ist es also gar nicht. Mehr als ein bißchen handwerkliches Geschick, das bei keinem Kaufmann fehlen darf, ist nicht erforderlich. Wer aber trotzdem glaubt, die Sache nicht allein fertig zu bringen, der gehe zu einem Gebrauchswerber, der ihm diesen und jeden anderen Blickfang sicher gern anfertigt. Große Ausgaben darf er dabei nicht zu fürchten, noch dazu wenn er mit einer fertigen Idee oder wie im vorliegenden Fall sogar mit einem fertigen Entwurf kommt. Die Ausgabe aber, die er sich macht, wird sich bestimmt lohnen; er kann es ja dann anhand der anfangs erklärten Erfolgskontrolle feststellen.